



K. Schnider, Verkaufsleiter für die Schweiz, stellt uns seine Kundschaft sowie die diesbezügliche Organisation, vor...

Editorial
Forum
Interview
News
Presentation
Technical
The present

Unsere Kunden sind einmalig...

... und wir machen **1** Maximum, um Ihnen dienen zu können!

Was gibt es Unpersönlicheres als Zahlen?

...trotzdem wird dieser Leitartikel persönlich sein, auch wenn er sich um Zahlen dreht. Beginnen wir mit **1000** Dankeschön ans unsere Kunden, die uns nach mehr als **5** Jahren der Anwendung des Konzeptes DECO **2000** zeigen, dass die daraus abgeleiteten Ergebnisse realen Bedürfnissen entsprechen.

Die Schweiz vertritt **1** Einheit von aussergewöhnlichen Kunden, da sich am heutigen Tag, der Durchschnitt der DECO Automaten pro Kunde auf **5** beläuft! Mehrere Kunden haben dieses Jahr mehr als **10** Automaten bestellt; dies stellt für TORNOS **1** Ansporn dar, stets besser zu werden. Zudem sind in der Schweiz nicht selten Automatenparks von mehr als **20** DECO Automaten zu sehen.

Diese DECO- und MultiDECO-Automaten sind fast immer, und dies wegen der Komplexität der zu realisierenden Werkstücke, für Hochtechnologie-Industrien gedacht, wo die Präzisions- und

25. Januar 2001 hat der Aufbau und die Renovierung in kurzer Zeit folgendes Ergebnis gebracht: **1** kurvgesteuerter Automat und in den Abteilungen „Einspindel- Langdrehautomaten“ die Monopolisierung der DECO-Erzeugnisse und des TORNOS-Services (Ersatzteile Kurvenautomaten und klassische NC) **1** sehr implizierender Zwischenfall, von dem ich noch **1** lang andauernde Erinnerung zurückbehalte.

2 zu Ihren Diensten stehende Personen haben uns verlassen, Herr Derendinger hat seine wohlverdienste Pension angetreten, und Herr Flury hat seine Karriere anderslang orientiert und ist nun Produktleiter für **1** weitere Produktlinie, die DECO Kurzdreher, dessen **1.** Modell, die DECO **42f**, vor kurzem vorgestellt worden ist.

Um sie auf dem Markt zu ersetzen, füllen **3** neue geographisch organisierte Personen die Lücke (diese **3** Personen vertreten die **3** Produktreihen des Unternehmens).

benes Fachwissen am besten gebrauchen kann.

Diese **3** Personen werden sich Ihre Interessen sowie Ihre Probleme zu Herzen nehmen. Zögern Sie nicht, mit Ihnen Kontakt aufzunehmen, ob Sie nun Fragen haben, Anregungen geben wollen oder mit Problemen kämpfen. Sie haben stets ein offenes Ohr für Sie...

1 Beziehung zwischen **2** Unternehmen wird vor allem durch Menschen gestaltet, und ich bin davon überzeugt, dass das neue Verkaufs- und Beratungsteam für die Schweiz Ihnen die qualitativen sowie die quantitativen Lösungen erbringen kann, die Sie erwarten. Mein Wunsch ist es, dass es in unseren Beziehungen sowie in unseren Verhandlungen stets **2** Sieger gibt!

Die Addition aller dieser recht unpersönlichen Zahlen, die ich jedoch auf diese Weise personalisiert habe, gestattet es mir, mich mit **3134** Glückwünschen für das Jahr **2002** zu verabschieden und Ihnen ein frohes Weihnachtsfest zu wünschen.

*Bis bald
Kurt Schnider*



Carlos Almeida



Kurt Schöckle



Francesco Favaretto

Qualitätsanforderungen **1** sehr hohes Niveau erreichen.

Das Leben eines Unternehmens ist **1** stetiger Challenge, und die Herausforderungen unserer Kunden sind unsere Herausforderungen. Ein Beispiel: Nach einem Brand in der Gesellschaft Maillefert Instruments in Ballaigues am

Herr Carlos Almeida, bisher Verantwortlicher für die Verbindungen mit unseren lateinischen Filialen, kümmert sich nun um die West Schweiz, **Herr Kurt Schöckle**, vorher Herstellungsleiter in einer Drehteile-Werkstatt, kümmert sich nun um die Zentralschweiz, und schliesslich **Herr Francesco Favaretto**, der sich in der Ostschweiz und im Tessin bemüht, wo er sein als Kundenausbilder erwor-

PS: Welch komische Übereinstimmung: **3134** ist die Zahl der installierten DECO Drehautomaten, zur Zeit, in der diese neue Struktur zum Leben erweckt worden ist. (Herbst 2001)